

House Hunting, un nuevo concepto de compraventa inmobiliaria

House Hunting es una empresa dedicada a la consultoría e intermediación en la compraventa de bienes inmuebles, creada en 2009 por dos jóvenes emprendedores que desafiaron la crisis del ladrillo para hacer un negocio basado en la calidad del servicio con el cliente.

EFE | MADRID JUEVES 19.09.2013



EFE/House Hunting

José María Núñez, uno de sus fundadores, asegura que la idea de crear [House Hunting](#) surgió para “dar valor al servicio de compraventa inmobiliario. Creíamos que se podía aportar más servicio y profesionalización de lo que había en ese momento, y ofrecer al usuario un servicio de calidad con asesoramiento, como hacemos”.

El proyecto comenzó con una **inversión de 6000 euros** de capital social para más tarde ir creciendo poco a poco. “Pedimos a los varios meses un crédito, pero cuando empezó a funcionar nos lo quitamos porque si ya es duro emprender, con esa losa encima, mucho más. Ahora, con trabajo, la cosa es muy diferente a la de los inicios. Contamos con recursos propios, hemos cambiado de sede... está funcionando y dependemos de nosotros”.

José María no define househunting como un simple negocio inmobiliario ya que “se trata de dar servicio e intermediar en la compraventa. Buscamos la calidad y diferenciarnos de la competencia”.

Un negocio inmobiliario nacido en plena crisis

Comenzar con un proyecto inmobiliario en el año **2009** se presupone bastante osado, pero para José María fue “difícil, muy duro, pero como cualquier otro negocio en tiempos de crisis. Al final, estés en el sector que estés hay que echarle ganas y automotivarse”.

Entre los aspectos negativos de trabajar para uno mismo tras **emprender**, Núñez destaca “la gran cantidad de tiempo invertido. Cuando dicen que trabajar para uno mismo permite hacer lo que uno quiere es erróneo. Al final es tu responsabilidad y te hace echarle muchas horas para sacarlo adelante y para dar ejemplo. Son 24 horas pensando en ello”.

Pero para este emprendedor, la “satisfacción personal, la independencia económica y ver satisfechos a tus clientes, son aspectos que lo compensan todo. Es muy gratificante cuando ves que los propios clientes con los que has trabajado nos recomiendan a sus amigos o familiares. Produce mucha satisfacción”, sentencia.